



Consigli di Marketing per il periodo natalizio nel commercio Online

Ricerca di tendenza

I mesi di Settembre ed Ottobre sono ottimi per preparare al meglio il vostro Online-Shop per la vendita natalizia. Analizzate i desideri della vostra clientela, fate delle ricerche riguardanti le preferenze dei potenziali clienti ed informatevi sulle attuali tendenze di mercato per adeguare il vostro Shop. Fate delle indagini che riflettono i desideri dei vostri clienti.

Come scoprire i prodotti ricercati?

1. Analizzate le precedenti ordinazioni: quali prodotti sono stati ordinati in maggioranza nell'ultimo periodo natalizio? Le cifre di vendita vi dimostreranno nero su bianco quali prodotti dovranno essere messi in primo piano.
2. Indagate quale tendenze e tematiche potrebbero essere di interesse per i vostri clienti: provate a vedere sui media che cosa è di tendenza al momento. Dei portali, dei Blog e riviste sono sempre vicino agli avvenimenti d'attualità. Ad esempio: www.spielwaremesse.de sotto la voce Branchen-News (novità del settore) oppure www.globaltoynews.com
3. Sicuramente troverete delle risposte alla domanda sulle preferenze del gruppo destinatario sui social network. Fate le vostre ricerche su www.Pinterest.com riguardante i più ambiti regali di natale. Quali articoli sono i più gettonati e quali hanno preso più "Like"?
4. Facebook è una piattaforma ideale per avere una visione sulle preferenze e tendenze. Taggate i vostri prodotti sul vostro profilo aziendale e premiate i "Condividi" ed i "Like" dei vostri commenti.
5. Iniziate un sondaggio: " Per quale persone è più difficile trovare un regalo e perché ?" "Quale sarebbe il regalo sotto l'albero di natale che ti renderebbe felice?" Animante i vostri abbonati ad inserire delle foto di se stessi con i prodotti più amati del vostro Shop.
6. Proponete degli articoli dal vostro assortimento come idea regalo per determinati gruppi destinatari. Una foto con un bambino felice che gioca con un vostro articolo potrebbe destare dell'interesse per questo determinato articolo.

Ottimizzare il vostro Shop per i ricercatori di regali

Quando avete scoperto a quale categoria di articoli i vostri clienti sono maggiormente interessati, potrete adeguare il vostro Shop su misura alle loro esigenze. Scegliete degli articoli, come ad esempio le cucine per bambini oppure i negozi, che sotto natale vanno per la maggiore e cercate di pubblicizzarli al meglio.

Come potete ottimizzare il vostro Shop per i ricercatori di regali?

1. Rendete la ricerca più semplice ai vostri clienti inserendo delle categorie tematiche.
2. Non pensate soltanto alle età differenti oppure alla differenza dei sessi ma anche ai loro Hobby ed interessi. Forse vale la pena di inserire una propria Landingpage per le migliori idee di regalo con Deeplinks sui prodotti del vostro Shop.
3. I vostri prodotti più ricercati sono piazzati al meglio? Nel vostro Shop, sulla vostra Landingpage oppure nelle Newsletter – usufruite di ogni possibile canale di vendita per attirare l'attenzione sul vostro completo assortimento.
4. Le descrizioni dei prodotti vi risultano individuali e appropriati? Cercate di inserire un testo individuale per ogni articolo. Siate autentici ed inserite nei testi anche un consiglio d'età. Fate attenzione che le descrizioni contengano dei Keyword. Per il natale potrebbero essere ,regali', ,idee regali', oppure ,desideri per il natale'.
5. Offrite abbastanza articoli che sono realmente richiesti? Combinare i vostri articoli da ordinare con i prodotti che sono richiesti maggiormente nel periodo natalizio.
6. I vostri clienti vi hanno suggerito un'idea fantastica? Cercate possibilmente di realizzarla. Dimostrate che siete attivi e che riuscite a reagire tempestivamente alle richieste dei vostri clienti. Di seguito fatelo sapere al cliente.

La sintonizzazione del vostro Shop e del vostro Marketing sui ricercatori di regali per il natale è sicuramente un requisito ottimo per una vendita natalizia di grande successo.